

Export determinante per i ricavi delle aziende vitivinicole: tante opportunità e qualche rischio

Bologna, 31 Marzo 2016

Nel 2015 le esportazioni di vino italiano hanno raggiunto i 5,4 miliardi di euro, un risultato ottenuto grazie ad un *trend* di lungo periodo che, pur in una congiuntura internazionale non particolarmente florida, ha consentito una crescita delle esportazioni superiore al +50% dal 2007 ad oggi.

Il successo sui mercati internazionali nasce e si alimenta di tendenze globali che ad avviso di CRIF Ratings, continueranno a caratterizzare il prossimo futuro. Il vino, un tempo richiesto e consumato nelle poche aree del mondo climaticamente e storicamente inclini alla produzione (in *primis* l'Europa mediterranea ma anche alcuni paesi dell'emisfero australe come Argentina, Cile, Sud Africa, Australia e Nuova Zelanda), negli ultimi decenni si sta progressivamente affermando in "nuovi" Paesi consumatori (prima il Nord-America, più recentemente, Asia, Russia ed altre aree del mondo). In questo processo di globalizzazione, il vino "*made in Italy*" gode di riconoscibilità e *appeal* secondi forse solo al prodotto francese.

Per i produttori italiani, l'internazionalizzazione del prodotto "vino" si è concretizzata nel momento più opportuno, ossia in un periodo (ormai alcuni decenni) di costante riduzione delle quantità consumate in Italia a causa di uno strutturale cambiamento delle abitudini di consumo (che è diventato occasionale e sempre meno abbinato ai pasti). Una dinamica questa che, se fino al 2007 è stata compensata dalla crescita dei prezzi unitari, con il manifestarsi della crisi economica e della conseguente riduzione del reddito pro-capite ha colpito anche il valore delle vendite.

Il mercato estero ha quindi assunto un ruolo sempre più strategico per la sostenibilità del *business*: oggi l'export rappresenta circa il 50% del fatturato complessivo, e questo peso tenderà a crescere ulteriormente in futuro. In questo contesto, la capacità di accedere e consolidare la propria presenza commerciale oltre-confine costituisce uno dei principali *driver* per la sostenibilità del profilo di *business* di un'impresa vitivinicola. Allo stesso tempo, la capacità di ampliare il volume di vendite verso l'estero impone una maggiore attenzione su alcune potenziali criticità di carattere prettamente finanziario.

Fra queste il rischio valutario connesso alle esportazioni. Tanto più se a crescere è soprattutto l'export al di fuori dell'area Euro: tra il 2007 e il 2015, il peso delle esportazioni verso i Paesi dell'Eurozona si è ridotto di 4 punti percentuali (dal 34,5% al 30,5%).

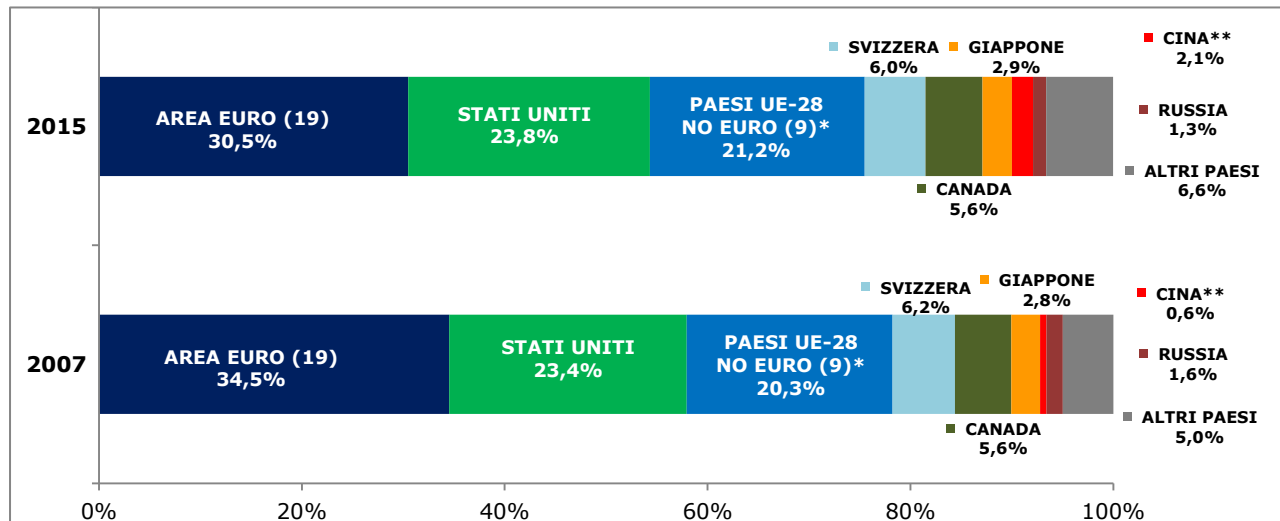
Nel 2015 il valore delle vendite di vino italiano in mercati extra Euro ha superato i 3,7 miliardi di euro, circa il 70% del totale delle esportazioni di settore. Si tratta di una quota in continua crescita che richiede attenzione nei confronti della gestione del rischio "cambi". A mitigare il rischio è la concentrazione di questi flussi commerciali verso paesi con valute forti e relativamente stabili: dei 3,7 miliardi di euro realizzati al di fuori dell'area Euro, 2,8 miliardi di euro si riferiscono, infatti, a esportazioni verso Usa (Dollaro USA), Canada (Dollaro canadese), Regno Unito (Sterlina), Svizzera (Franco Svizzero). Allo stesso tempo, l'esposizione verso i mercati emergenti resta limitata: Cina e Russia rappresentano nel complesso il 3,4% dell'export di settore dell'Italia (per un valore vicino ai 190 milioni di euro).

Se è vero, in linea generale, che il peso dei mercati emergenti dovrebbe crescere nel prossimo futuro – in virtù di variabili macroeconomiche (crescita dei redditi più sostenuta rispetto alla media mondiale) e di settore (in questi Paesi il ciclo di vita del prodotto “vino” è in una fase di “introduzione” e “crescita”) –, questa tendenza potrebbe conoscere delle brusche frenate in alcune aree caratterizzate da forte volatilità: la crisi economica che attraversano Russia e Brasile, è stata in entrambi i casi innescata dal crollo delle quotazioni delle principali commodity e da instabilità politica.

Un area di rischio non trascurabile è poi il limitato grado di “trasparenza” e l’incertezza sull’ambiente competitivo nel quale si trova ad operare chi esporta vino in molti di questi Paesi. Accordi di favore con *competitor* internazionali (un esempio è l’accordo bilaterale che permette ai vini cileni di “entrare” in Cina a dazi significativamente inferiori) o repentini interventi in tema di concessione o ritiro delle licenze degli interlocutori distributivi sono solo alcune esemplificazioni delle variabili esogene a cui sono soggette le imprese che commercializzano i propri vini in questi Paesi.

Secondo Paolo Bono, Associate presso Crif Ratings, “a livello sistemico ad oggi il rischio appare contenuto considerato che l’export di vino si concentra in larghissima parte in economie mature, caratterizzate da valute relativamente stabili nonché sistemi regolatori e strutture distributive affidabili. Allo stesso tempo, per quelle realtà che investono significativamente nel potenziamento delle vendite sui mercati emergenti, al promettente potenziale sottostante le dinamiche di mercato, fa da contraltare un maggior rischio di volatilità in termini di ordini, incassi e valute”.

FIGURA – Distribuzione dell’Export Italiano di Vino per Paese: trend 2007-2015



*Export in larghissima parte riferibile a Regno Unito (soprattutto), Danimarca e Svezia
 **Compreso Hong Kong (porta d’accesso logistica all’import asiatico e soprattutto cinese)

Fonte: CRIF RATINGS su dati Istat

Contatti

Paolo Bono, Associate Corporate Ratings

Tel: +39.051.417.6121

E-mail: p.bono@crif.com